INSA RENNES

Monographie

“Brocantes, vides-greniers, puces, braderies, Leboncoin … une économie parallèle ?”

Institut National des Sciences Appliquées
Ecole publique d'ingénieurs

2012 - 2013

Arnaud Jordan
Guillet Antoine
Jaury Antoine
Mollard Benoit
Rousselot Maxime
3 EII – Groupe B

Remerciements

Tout d’abord, nous tenons à remercier l’ensemble du corps enseignant qui nous a donné l’opportunité de découvrir et d’approfondir notre sujet. Un grand merci à tous les membres du département des humanités pour leur investissement. Merci à Open Odyssey pour nous avoir permis d’ouvrir notre esprit et ainsi prendre connaissance de nombreux sujets d’actualité.

De plus nous aimerions aller directement à l'essentiel en adressant un grand nombre de remerciements à tous ceux qui nous ont accompagnés d'une façon ou d'une autre durant ce projet.

À Madame Hélène Prigent, pour ses nombreuses présentations et cours ainsi que pour son accompagnement tout au long de notre projet.

À Monsieur Simon Le Bayon pour ses interventions et son aide pour l’organisation du projet dans l’ensemble de nos démarches.

Il n'est jamais facile pour des étudiants d’obtenir une interview. C'est pourquoi nous remercions Madame Elodie Huré de nous avoir accueillis dans ses locaux pour répondre à toutes nos questions. Merci pour tous les documents fournis, qui nous ont été d’une aide des plus précieuses.

Enfin nous aimerions remercier tous les étudiants ayant échangé d’une manière quelconque avec nous sur notre sujet avec toujours beaucoup de sympathie et d’enthousiasme, cela a rendu le projet d’autant plus agréable.

Table des matières

Remerciements....2
Table des matières....3
Introduction....5
1. Un nouveau modèle économique....7
1.1 Le développement des marchés d'occasion....7
1.1.1 Internet, Le caddy à domicile....7
1.1.1.1 La démocratisation d'Internet....7
1.1.1.2 Des achats plus rapides....8
1.1.1.3 Le paiement en ligne....9
1.1.2 Multiplication des sites d'annonces de particuliers....9
1.1.2.1 Les produits....10
1.1.2.1.1 Les sites généralistes :....10
1.1.2.1.2 Les sites spécialisés....11
1.1.2.2 Les services....11
1.1.2.2.1 Le covoiturage....12
1.1.2.2.2 Autres exemples de vente de services entre particuliers....12
1.2 Un fait de société....13
1.2.1 Une société plus économe 13
1.2.1.1 Un moyen de faire face aux problèmes d'argent....13
1.2.1.2 De bonnes affaires....13
1.2.2 Transmettre plutôt que jeter, un moyen de faire face à la société de consommation* ?....14
1.2.2.1 Une conscience écologique....14
1.2.2.2 Vers une alternative à la société de consommation*....15
1.2.3 Le paradis des collectionneurs et des brocanteurs....15
1.2.3.1 Le plaisir de la recherche....15
1.2.3.2 Des objets introuvables....16
2 L'impact sur le marché économique français....18
2.1 Réaction des commerçants....18
2.1.1 La rupture des démarches administratives....18
2.1.2 Rivaliser face aux ventes non-taxées....19
2.2 L'avenir des ventes amateurs....21
2.2.1 Réforme des droits de ventes....21
2.2.2 Une seconde taxation pour une seconde vie....22
2.2.3 Mise en place d'interfaces professionnelles pour le marché de l'occasion....22
3. Les dérives de ces pratiques....24
3.1 Les revers du panier virtuel....24
3.1.1 Alerte aux fausses annonces....24
3.1.2 Recours compliqué en cas de litige....25
3.1.3 La solution face aux fausses annonces....26
3.2 Les abus de la simplicité de ce nouveau marché....27
3.2.1 Quand les professionnels deviennent amateurs....27
3.2.2 Un marché non-surveillé....28
4. Une économie parallèle* ?....30
4.1 Définition d'une économie parallèle*....30
4.1.1 Trois formes d'activités très différentes....30
4.1.2 Les mesures prises par l'État pour tenter de contrôler ces économies....31
4.2 Liens avec les marchés de l'occasion....32

4.2.1 Une économie hors-contrôle....32
4.2.2 Vers une industrialisation de ces marchés d'occasion....33
4.3 Les conséquences possibles de cette économie....34
4.3.1 Sur l'économie française....34
4.3.2 Pour les particuliers....34
Conclusion....36
Annexes....38
Garage sales, Second-hand Markets, leboncoin.fr … An alternative economy?....48

Introduction

À l'heure des Smart Phones et des marchés étrangers grandissants, la *société de consommation** telle que nous la connaissons est en train de changer. Cette transition se traduit par un affaiblissement des ressources économiques des particuliers dû aux crises répétitives et à la baisse du pouvoir d'achat. La solution alternative, certains l'ont trouvée. Ces adeptes du « système D » et des méthodes pour arrondir leurs fins de mois se tournent aujourd'hui vers le marché de l'occasion, réservé avant aux personnes à bas revenus. Tout le monde arrive à faire ressortir un profit dans ce marché, que ce soit l'acheteur, quémandant d'acquérir un bien peu coûteux ou le vendeur, fier et enrichi par la vente de son bien inutilisé voire encombrant. L'outil Internet n'est pas pour rien dans ce phénomène, il permet entre autres à ces nouveaux chineurs de trouver la perle rare, assis confortablement devant leur PC, voire de comparer les offres et les différentes occasions. Quelles sont les conséquences d'un tel développement ? Quelles en sont les limites ? Peut-on parler d'un nouveau modèle économique ? À quel point ces nouvelles manières de vendre perturbent l'économie telle que nous la connaissons ?

Le développement des marchés de l'occasion est en partie dû à une hyper-connexion de tous et est donc intimement lié à la démocratisation d'Internet et des services qui y sont liés. La vente de particulier à particulier est maintenant davantage numérique que physique. La recherche est beaucoup plus simple et les offres sont plus visibles. Le phénomène est tel qu'il touche autant les services (covoiturage, hébergement...) que les produits d'occasion. L'accroissement de ce type de ventes est principalement dû à la conjecture économique actuelle, difficile pour les foyers modestes. Certains d'entre eux, adeptes du système D, chineurs ou adeptes des vide-greniers, n'hésitent donc pas à investir ces marchés pour y arriver. On cherche à revendre des objets inutilisés pour leur donner une seconde vie mais aussi et surtout à arrondir ses fins de mois.

Pourtant, ce phénomène en pleine explosion a des retombées notables bien que difficilement évaluables sur l'économie française. On peut donner l'exemple des artisans qui ont parfois du mal à faire face à cette concurrence et qui doivent rivaliser face aux ventes non-taxées. Les ventes de particulier à particulier sont par ailleurs dans un vide juridique, qui leur permet de se débarrasser de toutes les démarches administratives auxquelles certains commerçants doivent faire face. Plusieurs de ces commerçants voient alors dans ces ventes une concurrence déloyale. Quelles pourraient être les solutions de l'État concernant cette économie ? Quelles sont les propositions pour combler le vide juridique ? Faut-il envisager de taxer ce type de ventes ? Quelles conséquences cela aurait-il ?

En plus de l'impact sur le marché réel, ce vide juridique crée également des failles à l'encontre des consommateurs, voire des vendeurs. En effet, les escroqueries se multiplient : annonces falsifiées, ventes de données personnelles, vols de cartes bancaires… Les supports présents sur la toile ne manquent pas pour

ces escrocs, faisant de ce marché un lieu de moins en moins sûr. D'autant plus que les recours en cas de litige sont compliqués voire impossibles. Les grands sites eux-mêmes ont du mal à gérer ces problèmes et sont peu à l'écoute des clients. Ici, le vendeur n'est plus contraint par les obligations du code du commerce et le consommateur n'est plus protégé par le code de consommation. Ce marché est donc extrêmement difficile à surveiller, contrôler et sanctionner. Des professionnels ont même parfois recours à des pratiques illicites dans le but d'augmenter leur chiffre d'affaires en ne déclarant pas, par exemple, leurs ventes afin d'éviter toute taxe, participant ainsi à un certain niveau de ce que l'on peut appeler une *économie parallèle**.

Comment définir une *économie parallèle** ? On peut dire qu'il existe plusieurs types d'*économies parallèles**. De la plus bénigne (baby-sitting, cours particuliers non-déclarés…) à la plus extrême (on parle généralement d'économie souterraine, illégale qui ressemble aux marchés noirs et criminels). Cependant, ce type de profit est minoritaire face à la masse d'annonces légales ou tolérées qui existent. De plus, si l'impact sur les marchés professionnels est réel, il est difficilement quantifiable. Beaucoup de sites permettent d'intégrer ce marché à l'économie professionnelle en proposant par exemple des comptes adaptés, dits souvent « professionnels ». Doit-on alors parler d'*économie parallèle** ou plutôt d'un changement global de l'économie ?

1. Un nouveau modèle économique

Dans un premier temps peu rassurant, les achats sur Internet se sont sécurisés et par la même occasion ont explosé. C'est d'abord sur les sites traditionnels que nous avons pu remarquer le développement de cette pratique, avant de voir des sites spécialisés avoir recours à ce moyen de paiement 2.0. C'est à partir de ce moment que toute l'économie gravitant autour des marchés d'occasion a commencé à montrer toute sa grandeur, jusqu'à devenir un nouveau modèle économique.

1.1 Le développement des marchés d'occasion

Il semble déjà loin le temps où le seul moyen d'acheter un bien d'occasion était les brocantes ou les vide-greniers. Aujourd'hui, bien que ces lieux et rassemblements persistent, l'écrasante majorité de ces ventes passe par l'outil numérique.

1.1.1 Internet, Le caddy à domicile

Le nombre de vente de particulier à particulier a explosé ces dernières années. Cette explosion est étroitement liée à Internet. En effet, selon une étude du journal du net, 63% des acheteurs d'occasion le font sur Internet. Nous allons expliquer dans cette partie quels sont les avantages qu'apporte Internet face aux lieux physiques tels que les vide-greniers ou les brocantes...

1.1.1.1 La démocratisation d'Internet

Le début du XXIe siècle a été marqué par l'arrivée massive d'Internet dans la majorité des foyers, même les plus modestes. En effet, le pourcentage de personnes ayant une connexion chez elles est passé de 15% en 2000 à 70% en 2010 selon Internet Worlds Stat (80% selon l'union internationale des télécommunications). Internet touche donc maintenant un très large public. Le marché des petites annonces sur le web a été multiplié par 62 en 10 ans. Les bénéfices étaient de 10 millions d'euros en 2000 et sont passés à 617 millions en 2010. De plus, cette tendance n'est pas finie car selon une étude menée par Xerfi-Precepta, ce marché devrait encore augmenter de 3% par an jusqu'en 2015.

Cette utilisation massive d'Internet a complètement bouleversé le monde des petites annonces. En effet, avant 2000, la totalité de ce marché était représentée par la presse papier et représentait 700 millions d'euros en 1995. Puis est venu une période où les annonceurs utilisaient les deux médias. On estime qu'en 2010, environ 50% des petites annonces étaient publiées dans la presse. Cependant, les annonces sur Internet sont en passe d'accaparer les trois quarts du marché d'ici à 2015.

En effet, la diffusion de petites annonces en ligne est maintenant plus efficace et moins onéreuse qu'avec le support papier. Les journaux subissent des frais colossaux et incompressibles liés à l'impression, aux achats de papier et d'encre contrairement aux sites Internet qui n'ont besoin que d'un peu de maintenance une fois que le matériel a été acheté. De plus, les sites utilisent un nouveau système d'économie : le freemium. Ce système consiste à proposer une offre gratuite mais limitée et une offre payante mais haute de gamme. Par exemple, leboncoin.fr permet de déposer des annonces gratuitement mais fait payer certains avantages comme le droit de placer des photos supplémentaires ou de mettre son annonce en première page.

En outre, le prix pour passer une annonce a bien diminué au cours des ans. Par exemple, contrairement au magazine *La Croix* où il faut compter 36€ pour passer une annonce, le site leboncoin.fr propose ce même service gratuitement. Il devient donc rentable de passer des petites annonces avec des objets peu chers alors qu'avant, le coût de l'annonce pouvait excéder celui de l'objet à vendre. De plus, le format des annonces en ligne permet une meilleure description par rapport aux journaux où la place est extrêmement limitée.

On peut donc en conclure que la démocratisation d'Internet a bouleversé le système des petites annonces en les rendant moins onéreuses et plus efficaces qu'avant. Le format papier n'a pas pu concurrencer ce nouveau mode de fonctionnement et les sites Internet sont devenus le standard de la vente de particulier à particulier.

1.1.1.2 Des achats plus rapides

En plus des avantages pour le vendeur, Internet offre de multiples outils pour aider l'acheteur. En effet, le web permet de trouver des produits parmi une base de données colossale grâce à des outils de recherche performants sans avoir à bouger de chez soi.

Cette prouesse est un atout important pour le consommateur. En effet, cet outil permet de gagner beaucoup de temps, tant en trajet qu'en recherche. Selon une étude de Direct assurance, 49% des acheteurs sur Internet le font en partie pour gagner du temps. Cet aspect est donc très important pour les consommateurs et seuls les sites en ligne permettent une telle rapidité.

Ce gain de temps est dû en partie aux moteurs de recherche de plus en plus performants (70% des recherches sur Google sont considérées comme concluantes) et extrêmement simples d'utilisation. Il suffit d'écrire quelques mots-clefs sur la barre de recherche, et en quelques clics, les consommateurs peuvent comparer des dizaines d'annonces. Cette qualité attire les clients : 69% des personnes qui ont acheté leur voiture d'occasion sur Internet l'ont fait pour la facilité de la recherche. Les moyens traditionnels de recherche ne permettent pas un tel choix, une telle variété de produits et ne disposent pas directement d'outils permettant de visionner et de comparer beaucoup d'offres.

À cette capacité de recherche s'ajoute la facilité d'accessibilité des sites en lignes. En effet, pas besoin de perdre son temps dans les transports, tout se fait depuis chez soi. Ce facteur est très important pour les personnes qui n'ont pas de temps à perdre dans les magasins, surtout qu'ils n'ont pas la garantie d'y trouver l'objet voulu.

De plus, certains sites internet mettent en place des systèmes de paiements en ligne plus pratiques et davantage sécurisés pour simplifier les transactions aux acheteurs et rassurer ces derniers quant aux achats de produits en ligne.

1.1.1.3 Le paiement en ligne

Par ailleurs, les moyens de paiement sur Internet se développent de plus en plus et sont de plus en plus sécurisés. Créé pour la première fois en 1987 par David Chaum et réellement développé à la fin des années 90, le paiement en ligne n'a eu de cesse et donc d'augmenter, de se diversifier et de se sécuriser.

Les sites de petites annonces ne se sont pas trompés : ainsi la société Ebay a racheté le système de paiement PayPal pour 1,5 milliard de dollars US. Cet achat montre à quel point les géants de la vente de particulier à particulier considèrent le paiement par Internet comme étant un acteur essentiel de leur succès.

Parmi les types de paiement en ligne, le plus utilisé est la carte bancaire (utilisé par 81% des internautes). Les autres voies proposées sont plus occasionnelles à l'exception notable de PayPal, qui s'en sort grâce à son intégration réussie dans Ebay.

De plus, la sécurité se renforce, un point essentiel pour les cyber-consommateurs (98% se déclarent extrêmement attentif à la sécurisation de leurs paiements). Ce renforcement de la sécurité a accru la confiance des acheteurs dans ces paiements : 58% des acheteurs étaient plutôt confiants en 2006 face à ce type de paiement contre seulement 42 en 2004. Parmi les options de sécurité maintenant proposées, on peut compter le protocole d'échange SSL qui permet de crypter les données et d'éviter le vol de carte. Ce protocole est maintenant utilisé par la majorité des sites. De plus, les banques proposent également des solutions pour que leurs clients puissent protéger leurs achats : par exemple, en offrant un service qui permet de créer des e-cartes de façon temporaire, ce qui permet de conserver ses données bancaires, ou même de valider tous les paiements en envoyant un code de confirmation par SMS.

Le paiement en ligne a donc su faire face aux demandes des clients et le nombre de ses réfractaires diminue de plus en plus.

1.1.2 Multiplication des sites d'annonces de particuliers

Le développement du marché de l'occasion est également dû à la multiplication des plates-formes de ventes sur Internet. En effet, on peut trouver

des sites d'annonces de particulier à particulier dans tous les domaines. On différencie les sites d'annonces regroupant des services et ceux regroupant la vente de produits. Ces plates-formes concurrencent dans une certaine mesure le circuit traditionnel. Nous allons décrire dans cette partie comment fonctionnent ces sites d'annonces.

1.1.2.1 Les produits

La majorité des ventes entre particuliers concerne la vente d'un ou de plusieurs produits. On peut compter plusieurs moyens pour vendre son bien.

1.1.2.1.1 Les sites généralistes :

Ces sites ont fait le choix de ne pas se spécialiser, mettant souvent l'accent sur leur visibilité et sur leur système de fonctionnement simple. On peut encore les séparer en deux catégories : les sites d'annonces classiques et les sites d'enchères.

La première catégorie est la plus répandue. Les sites les plus utilisés en France sont leboncoin.fr, vivastreet.com, topannonces.fr ou encore paruvendu.fr. Leurs principes de fonctionnement sont toujours les mêmes. Ils permettent aux vendeurs de déposer une annonce gratuitement et à l'acheteur potentiel de le contacter par courrier électronique ou par téléphone. Le choix de l'acheteur ainsi que les négociations sur le prix et le mode de paiement sont laissés à la discrétion du vendeur et ne passent pas par la médiation du site. Ces sites permettent souvent de faire des recherches par lieu géographique pour simplifier les livraisons. Ils se financent grâce à la publicité et grâce à des offres premium qui offrent des avantages supplémentaires.

Le site paruvendu.com offre en outre la possibilité de passer une annonce dans son édition imprimée. Ce système fonctionne plutôt bien en France : il y a environ 20 700 000 annonces publiées sur leboncoin.fr.

On peut expliquer le succès du site leboncoin.fr par sa simplicité de fonctionnement. Nous pouvons alors citer un extrait de l'article de Laure Belot, publié sur LeMonde.fr et intitulé « La France au miroir du Bon Coin » :

> « Le concepteur avait voulu un outil le plus simple possible : pas d'inscription nécessaire pour vendre ou acheter un article, une navigation minimale, une carte dès la page d'accueil pour que l'internaute clique sur la zone géographique de son choix et voie défiler les annonces ad hoc. Contrairement à Ebay, qui déclare en substance : "Votre objet se trouve quelque part dans le monde et nous allons vous aider à le trouver" - slogan correspondant bien au concept de petite planète du Web des années 2000 -, la philosophie du Bon Coin serait plutôt : "Il y a sûrement à côté de chez vous quelque chose qui vous convient." Une approche pragmatique, locale et humble, savamment entretenue : visiter les différents sites mondiaux du groupe permet de vérifier que le design choisi est proche du néant. Normal, les dirigeants n'ont fait appel à aucun graphiste pour les mettre en scène. »

L’autre catégorie de sites généralistes, les sites à enchères, est principalement représentée en France par le géant Ebay. Il représente plusieurs millions d’annonces en France. Chaque objet est mis aux enchères, l’acheteur proposant le plus gros prix le remporte. De plus Ebay offre un système de surenchère automatique permettant au particulier d’enchérir automatiquement jusqu’à un prix fixé. Ce site se finance en prenant une commission sur chaque transaction. Ce système peut être avantageux pour le vendeur si les enchères montent suffisamment ou pour l’acheteur dans le cas contraire.

Ces deux systèmes fonctionnent bien pour les annonces qui n’ont pas besoin d’être très détaillées, ou pour des objets trop spécifiques pour avoir des sites dédiés.

1.1.2.1.2 Les sites spécialisés

Il peut cependant être intéressant de chercher certains produits sur des sites spécialisés. Il y a alors plusieurs avantages : les annonces sont standardisées et l’on est sûr d’avoir tous les renseignements désirés, la recherche pouvant être adaptée.

C’est notamment le cas pour l’immobilier. Il peut être intéressant de poster son annonce sur un site tel pap.fr ou seloger.com. En effet, ces sites offrent des aides et des conseils pour les démarches administratives liées à l’achat ou à la location des lieux. Ils permettent également à l’acheteur de rechercher des biens en fonction des prix de location ou de vente, de la superficie, du lieu et d’autres critères liés à ce domaine spécifique.

C’est également vrai pour les ventes de voiture. Il peut être intéressant de comparer les prix à celui de l’argus (prix d’une voiture sur le marché “classique”), de faire des recherches par marque, d’être conseillé pour les démarches à effectuer. Autant de services proposés par des sites tels que lacentrale.fr ou encore ouestfrance-auto.com.

Il existe également des sites qui permettent de revendre des billets de spectacles, de trains ou d’avions en cas d’imprévus, tels que zepass.com. Il peut être intéressant d’aller sur ces sites pour avoir des billets à bas prix ou lorsque les billetteries officielles sont en rupture de stock.

Le succès est d’autant plus important que les professionnels de l’occasion automobile ou de l’immobilier se servent de ces sites afin de bénéficier de la couverture qu’ils possèdent. Ces derniers ont donc choisi d’optimiser leurs interfaces pour tel ou tel produit, ce qui améliore le confort de l’utilisateur. Cependant, ils sont tout de même concurrencés par les sites généralistes qui bénéficient parfois d’une clientèle plus large.

1.1.2.2 Les services

Les produits physiques représentent la quasi-totalité des transactions

effectuées entre particuliers. Cependant depuis quelques années, d'autres types d'échanges voient le jour : les services.

1.1.2.2.1 Le covoiturage

Il y a encore quelques années, il n'existait pas de réelle alternative aux transports traditionnels (train, voiture). Pourtant selon le site covoiturage.fr, il existe environ 37 millions de véhicules en France dont 80% sont conduits par des personnes seules. Bien qu'existant depuis des années, le covoiturage a eu du mal à se mettre en place sans interface pour rechercher des passagers ou des chauffeurs. C'est maintenant chose faite grâce à l'arrivée d'Internet.

En effet, en France les principaux sites de covoiturage n'ont été créés que récemment (en 2006 par exemple pour covoiturage.fr, 1999 pour easycovoiturage.com). Pour fonctionner, ces sites misent avant tout sur la simplicité de fonctionnement et sur l'efficacité de leurs services. Ils donnent les moyens de trouver rapidement un trajet parfois plus direct que ceux proposés par les réseaux ferroviaires. Tout est fait pour simplifier la vie du chauffeur qui peut choisir de mettre des villes étapes dans son trajet pour optimiser son nombre de passagers. On pourrait croire que les arnaques sont fréquentes, mais les sites ont mis en place des modes de paiements sécurisés pour éviter au maximum les fraudes. Par exemple, le site covoiturage.fr demande au passager de payer le trajet à l'avance. Cette somme est alors placée dans un compte temporaire. Le conducteur doit ensuite rentrer un code sur le site donné par le passager qui atteste que le trajet a bien été effectué. Si ce code n'est pas rentré, la somme est restituée au passager. De plus, en cas d'annulation de dernière minute, la moitié du tarif du voyage est bien remis au conducteur. En outre, ce mode de transport est à la fois plus écologique et plus économique que les autres transports. C'est pourquoi il est également plébiscité par le gouvernement : en 2010, il y a eu la 1ère journée du covoiturage. Ces avantages ont fait le succès de ces sites. On compte aujourd'hui en France plus de 78 sites de covoiturage.

1.1.2.2.2 Autres exemples de vente de services entre particuliers

Le covoiturage est le service le plus utilisé par les particuliers, grâce à sa médiatisation et à sa facilité d'exécution. Cependant, d'autres formes de services peuvent maintenant être vendus sur Internet. C'est le cas par exemple pour l'hébergement, mis en place en France par des sites tels que hebergement-temporaire.fr ou a-gites.com. Ces sites proposent de passer une annonce pour accueillir quelqu'un chez soi. Certains sites comme shared-house.com proposent même d'échanger sa maison durant les vacances.

D'autres sites vont plus loin et deviennent généralistes. C'est le cas de servicesphere.com qui permet de passer une annonce concernant n'importe quel service en échange de n'importe quel service de même valeur ou contre un salaire. Cependant, ces sites ne possèdent pas encore un rayonnement suffisant pour pouvoir réellement concurrencer les professionnels.

Ce système peut entraîner certaines dérives comme une augmentation du

nombre de travailleurs non-déclarés.

1.2 Un fait de société

Dans la première partie, nous avons vu que la hausse du nombre de ventes de particulier à particulier était liée à Internet. Cependant le web n'a été qu'un moyen qui a permis à une mode de se développer. Nous allons maintenant expliquer pourquoi nous revendons ou achetons des objets à des particuliers.

1.2.1 Une société plus économe

Depuis qu'Internet a rendu rentable le fait de passer une annonce (cf. première partie), les ventes ont explosé. Mais ce n'est pas la seule raison, la première restant avant tout économique.

1.2.1.1 Un moyen de faire face aux problèmes d'argent

Les différents médias nous en parlent à longueur de temps : le monde est en crise. Le pouvoir d'achat des ménages baisse (environ -0.5% en 2011), d'autant plus que de nouvelles dépenses non négligeables viennent s'ajouter aux anciennes comme Internet ou la téléphonie. Il faut donc parfois se séparer du superflu pour pouvoir équilibrer son budget. On peut le faire via des vide-greniers, des dépôts-ventes, ou à partir d'annonces sur Internet. Les trois ont leurs avantages et inconvénients.

La vente via un dépôt-vente tel que easy-cash ou troc.com est le moyen le plus rapide et le plus facile de vendre un bien, idéal lorsque la vente est urgente. Cependant le vendeur n'a pas beaucoup la possibilité de négocier et le prix est fixé par le magasin.

Vient ensuite la vente par vide-greniers. Ce moyen de vente offre l'avantage d'être en relation directe avec le client et permet de négocier plus facilement. De plus, les mairies donnent facilement leur accord pour la mise en place des vide-greniers car cela attire du monde dans la ville. Ils sont souvent l'occasion pour des associations organisatrices de gagner de l'argent. De plus, sa mise en place est relativement simple. En 2012, on estime à 20.000 le nombre de vide-greniers effectués en France. Ces ventes ont par contre un inconvénient : il ne faut pas avoir qu'un seul et unique objet à vendre. La vente à l'unité est plus adaptée à Internet avec tous les avantages dont nous avons déjà parlés.

La vente d'objets entre particuliers peut donc être un bon moyen de gagner de l'argent tout en se débarrassant d'objets inutilisés et parfois encombrants.

1.2.1.2 De bonnes affaires

La vente entre particuliers ne permet pas seulement de faire gagner de

l’argent au vendeur, mais également à l’acheteur. En effet le prix d’un objet d’occasion, même en très bon état est forcément moins cher que celui d’un produit neuf.

De plus, dans des vide-greniers ou des brocantes, on peut avoir des prix sur la vente lorsque l’on achète plusieurs produits à un même vendeur. Sans compter le fait que certains vendeurs ne connaissent pas la réelle valeur de leurs objets. Si l’on est assez patient, c’est souvent l’occasion de faire de bonnes affaires.

Acheter d’occasion, c’est aussi pouvoir acheter des objets auxquels on n’aurait pas accès autrement. Cela peut être le cas des voitures par exemple. Une voiture neuve demande un budget assez conséquent, c’est pourquoi le marché de l’occasion est très important dans ce domaine : plus de 5 millions de voitures ont été vendues d’occasion de particulier à particulier en France en 2012.

Un autre domaine est également touché : le mobilier. Beaucoup de personnes achètent des meubles sur leboncoin.fr, les vendeurs étant d’autant plus enclins à faire un prix que les acheteurs les débarrassent souvent d’un bien encombrant.

1.2.2 Transmettre plutôt que jeter, un moyen de faire face à la *société de consommation** ?

1.2.2.1 Une conscience écologique

D’abord un enjeu économique, ensuite un bien-être. Nous avons ici l’idéologie d’une multitude d’acheteurs-vendeurs d’occasion. Le bien-être repose ici sur la conscience écologique.

Comment définir “conscience écologique” ? La conscience écologique exprime le fait qu’une personne réalise que l'environnement est mis à mal par l’Homme. Cette conscience entraîne des actions visant à lutter contre ce phénomène, comme recycler, consommer moins d’eau, etc.

En vendant un objet, le marchand amateur se convainc qu’il fait une bonne action pour la planète car il ne jette pas un produit encore utilisable, évitant même un recyclage laborieux et coûteux. C’est d’ailleurs l’une des raisons principales pour lesquelles on retrouve absolument tout sur Internet. Tout se vend, tout s'achète. Certains vont même jusqu'à dire qu’en achetant un produit d’occasion ils ne consomment pas un produit neuf et n'entraînent pas la production polluante de ce produit.

Pourtant, la réalité est souvent tout autre. La technologie actuelle se veut de plus en plus “verte”. L’exemple de l’automobile est le plus parlant : quand un client achète une voiture d’occasion à un particulier, il achète une voiture usagée, souvent bien plus polluante que le modèle équivalent (plus cher) sur le marché. Pour limiter ces pratiques, l’État pousse les concessionnaires et les casses à reprendre les véhicules par le biais de primes (prime à la casse).

Le marché de l'automobile n'est pas le seul touché, on retrouve aussi l'électroménager, de moins en moins consommant sur les nouveaux marchés mais aussi de plus en plus sécuritaire.

1.2.2.2 Vers une alternative à la *société de consommation**

Une autre explication à l'engouement pour ce type de marché peut s'expliquer par une certaine *résistance** du consommateur à la *société de consommation**. En effet, on voit apparaître depuis quelque temps un nouveau type de consommateur : le *smartshoppeur**. Acheter un objet cher ne devient plus forcément un moyen de montrer son niveau social. Faire de bonnes affaires devient maintenant synonyme de fierté. D'ailleurs, il existe maintenant des sites dédiés au Smartshopping tel que radins.com.

De plus, la vente ou l'achat est parfois fait par altruisme. On préfère vendre plutôt que de jeter, afin que l'objet continue de servir à quelqu'un. C'est également le cas pour les services. Il est courant par exemple que le covoiturage ne soit pas fait dans un but économique.

Cette mouvance a même donné lieu à des sites spécialisés pour le gratuit. Ces sites ont le but avoué de créer des liens sociaux entre les personnes. Le cas le plus représentatif pourrait être le "couch surfing". Des personnes proposent d'héberger gratuitement d'autres personnes pour une nuit. Ce phénomène compte tout de même 5 millions d'adeptes de par le monde. Un autre exemple pourrait être les sites de dons tels que recupere.net ou jedonnetout.com.

Ces pratiques jouent alors le rôle de soupape pour le consommateur qui est parfois étouffé par le monde actuel qui le pousse à acheter tout le temps. Acheter ou vendre à des particuliers peut alors donner l'impression de passer outre le système, de ne plus en faire partie le temps d'une transaction.

1.2.3 Le paradis des collectionneurs et des brocanteurs

1.2.3.1 Le plaisir de la recherche

Le plaisir de la recherche est aussi un facteur important du succès des ventes entre particuliers. C'est d'autant plus vrai pour les ventes qui ne sont pas dématérialisées comme les brocantes et les vide-greniers. Selon une étude de Dominique Roux seulement 35.5% des acheteurs font leurs achats principalement par économie lors de ce type de vente. De plus, la majorité des acheteurs ne se situe pas dans une catégorie sociale défavorisée et appartient le plus souvent à la classe moyenne.

En effet, ces ventes suscitent de nombreux stimuli faisant appel aux différents sens qui ne sont pas forcément présents lors de ventes dématérialisées. La large gamme de produits proposés ainsi que la présentation anarchique des objets augmentent le côté "chasse aux trésors" de la brocante. Tout cela créé des comportements d'explorations, des achats non planifiés... L'acheteur ne regarde

plus essentiellement le prix mais cherche l'objet qui lui fera envie. Il ne marche plus par intérêt économique mais par intérêt affectif.

Le fait que les produits soient le plus souvent d'occasion fait également appel à la nostalgie de l'acheteur car ils lui rappellent son passé, son histoire. Cette nostalgie peut-être une motivation pour son achat.

La surprise joue également un rôle important dans ce phénomène. Le caractère aléatoire des offres permet de tomber sur des objets inattendus, ce qui renforce l'aspect chasse aux trésors. Les circuits classiques de distributions permettent rarement ce côté inattendu, les produits étant le plus souvent standardisés afin de répondre au mieux aux besoins de l'acheteur. On ne va pas souvent dans un magasin sans avoir une idée de ce que l'on va acheter.

De plus, les vendeurs sont pour la plupart des amateurs et laissent une place importante à la négociation. Ces deux paramètres renforcent les liens sociaux qui sont alors créés entre les protagonistes de la vente. L'achat devient donc une occasion de faire des rencontres ; encore une fois, un aspect qui n'est pas présent dans les circuits traditionnels où il existe souvent une certaine distance entre l'acheteur et le vendeur, surtout dans les grands magasins où les interactions restent principalement professionnelles.

Les brocantes permettent donc de renouveler le plaisir d'acheter en offrant d'autres façons de commercer, qui jouent plus sur l'émotion que sur le besoin et qui sont souvent plus conviviales. La vente n'est plus un besoin mais un moyen de s'occuper, de rencontrer des gens.

1.2.3.2 Des objets introuvables.

Ces ventes permettent de dénicher des objets introuvables autrement. En effet, la plupart des produits sont fabriqués sur une durée limitée dans le temps. Une fois la fabrication terminée, il devient assez difficile de se les procurer.

C'est notamment vrai pour les marchandises culturelles (livre, cd, DVD...). À moins d'une réédition, ces produits ne sont vendus que quelques mois. Il est donc plus facile ensuite de se les procurer d'occasion. Internet et les sites de petites annonces permettent de les retrouver et compléter sa bibliothèque.

Ce phénomène est également valable pour les objets de collections, les antiquités. Il est très dur de trouver par les moyens traditionnels un produit en particulier (par exemple une pièce rare pour un numismate). Un marché s'est créé pour satisfaire les attentes de ces passionnés. Des sites de petites annonces spécialisés comme www.antiquites-brocante.fr pour les antiquités exploitent cette niche économique. Il existe une vaste gamme de sites de collectionneurs où les amateurs peuvent vendre ou acheter à des connaisseurs leurs trouvailles (www.delcampe.fr /www.lecollectionneur.eu / www.mascoo.com...). On peut y trouver des objets de toutes les collections, des plus classiques (timbre, monnaie,

fèves, bijoux...) aux plus inhabituels (capsules de bières, opercules de lait, sachets de sucre...).

Des professionnels de l'occasion en profitent pour agrandir leur clientèle. En effet, les objets de collections intéressent en général un public relativement réduit et spécialisé. Il faut donc pouvoir toucher le plus de personnes possible. On peut trouver par exemple des sites comme www.lemondedestimbres.com ou encore www.proantic.com où des vendeurs élargissent leur clientèle.

2 L’impact sur le marché économique français

Étant donné le développement de ce nouveau mode d’achat en ligne, on peut se poser des questions sur les réactions des commerçants pénalisés par le développement de ce mode d’achat, mais aussi sur la réaction de l’État face à ces pratiques.

2.1 Réaction des commerçants

Grands perdants dans ce domaine, les commerçants s’estiment délaissés face à cette concurrence déloyale et en appellent à l’État pour rééquilibrer la balance.

2.1.1 La rupture des démarches administratives

La prolifération des brocantes, vide-greniers et autres systèmes de vente d’occasion entraînent parfois de vives réactions parmi les commerçants. En effet, ceux-ci peuvent estimer qu’il s’agit là d’une concurrence déloyale, notamment car les ventes de particulier à particulier ne sont pas ou très peu régies par l’État.

Prenons l’exemple de l’auto-entreprenariat : monter son entreprise nécessite un très grand investissement personnel, aussi bien financier que temporel. Il faut avoir des compétences dans le domaine, et des moyens pour payer les taxes à la création. De plus, certaines étapes indispensables doivent être respectées : trouver une idée à partir de ses compétences, goûts et motivations ; réaliser une étude de marché ; réaliser un plan d'affaires, choisir un statut juridique adapté... Malgré le respect de toutes ces étapes, la nouvelle entreprise n’est pas prête de s'en sortir, et les risques de devoir déposer le bilan peuvent rapidement apparaître. Toutes ces difficultés font peur aux auto-entrepreneurs, puisque le nombre d’entreprises créées en France en 2011 a baissé de 12% par rapport à 2010.

En comparaison, il est très facile de vendre des objets ou des services en passant par les brocantes ou par Internet. En effet il y a peu de démarches administratives, même aucune dans le cas des sites Internet. De cette manière, cette solution devient beaucoup plus attirante car beaucoup plus simple et moins contraignante. De plus, vendre sur Internet permet de démultiplier le nombre d’acheteurs potentiels : alors que les consommateurs ne prennent pas forcément la peine et le temps d’aller faire les magasins, il leur suffit d’allumer leur ordinateur pour passer en revue un nombre incroyable d’offres diverses et variées. En touchant plus de particuliers, le vendeur augmente ses chances de vendre son bien. La vente sur Internet fait alors parler d’elle, et récupère ainsi la clientèle auparavant monopolisée par les entreprises.

Ces démarches administratives moins contraignantes ne s’appliquent pas qu’au domaine du virtuel : les lieux de vente d’objets d’occasion physiques, comme les brocantes et les vide-greniers, jouissent eux aussi d’un contrôle plus

laxiste que les entreprises. Par exemple, pour organiser un vide-grenier sur sa propriété, la réglementation fixée par l'article L 310-2 du Code de commerce spécifie seulement quelques règles principales :

1) Le particulier doit faire une déclaration préalable de vente au déballage et l'adresser au maire de sa commune dans les 15 jours au moins avant la date prévue pour le début de la vente.

2) L'organisateur doit également établir un registre des vendeurs avant le vide-greniers, le tenir à disposition pendant la vente puis le déposer à la mairie sous les 8 jours après la fin de la vente.

3) Le vide-grenier ne peut excéder deux mois par année civile dans un même local ou sur un même emplacement.

4) L'organisateur doit se conformer aux règles fiscales applicables (application du régime fiscal dans une association).

À part ces quelques règles qui ne sont pas très contraignantes, le vendeur est libre de vendre les objets qu'il veut au prix qu'il veut : l'État n'a plus de contrôle sur les transactions, et les entreprises doivent faire face à une concurrence déloyale.

Les différences entre les démarches administratives, lourdes et contraignantes d'un côté et superficielles voire absentes de l'autre, tendent à favoriser le développement des ventes de particulier à particulier au dépit des entreprises.

2.1.2 Rivaliser face aux ventes non-taxées

Bien que les raisons de choisir ce type de ventes soient diverses, elles semblent souvent justifiées. Face à cette réalité, les professionnels tentent tant bien que mal de garder la main. Quelles sont leurs méthodes ?

Premièrement, rappelons-le, les ventes d'occasion ne sont pas taxées. Une économie pouvant aller jusqu'à plus de 20% pour l'acheteur. Cette taxe est obligatoire pour le commerçant et ses répercussions sont immédiates sur le porte-monnaie du client. Face à cette concurrence que certains décrivent comme déloyale, ces professionnels se dotent davantage d'armes pour contrer ce qu'ils appellent un fléau.

La publicité reste une arme de défense absolue pour ces professionnels. En effet, on alloue de plus en plus de budget pour cette branche en entreprise. Ces mêmes entreprises n'hésitent pas à se battre sur le même champ de bataille : Internet. En effet, de plus en plus de sites sont touchés par la publicité. L'exemple le plus marquant est le cas de Youtube : désormais, avant chaque vidéo regardée, une publicité est automatiquement diffusée et ne peut être passée (pas avant un certain délai). Quand on sait que ce site est le 3e site le plus visité selon Alexa

(the web information company), l'impact de chaque publicité touche un nombre incroyable de personnes.

Par ailleurs, si l'on se réfère aux statistiques réalisées par le Syndicat des Régies Internet et de Capgemini, en 2010, la publicité en ligne a enregistré un chiffre d'affaires de 1,14 milliard d'euros au premier semestre 2010 soit une hausse annuelle de plus de 8%. 10% des *annonceurs publicitaires** haussent leurs budgets pour enrichir leur communication ; l'une des raisons principales reste la réactivité du support qu'ils utilisent (Internet). Pour cela, les commerciaux n'ont pas peur d'user de stratégies de ventes telles que le *Push-and-Pull** ou *l'effet Boule de Neige**. Face à cela, le marché de l'occasion ne peut compter que sur la *résistance** des acheteurs. En effet, bien que l'on puisse parfois trouver des publicités de sites tels qu'Amazon, leboncoin.fr ou Ebay, ces publicités sont peu présentes et vantent les mérites du site en lui-même et non pas des articles que l'on peut y trouver.

On pourra également souligner le renouvellement fréquent de l'offre comme arme de ces professionnels. La *société de consommation** est telle qu'aujourd'hui la moindre mise à jour d'un logiciel ou l'ajout d'une fonctionnalité à un appareil est susceptible de déclencher l'achat massif du "nouveau produit". Dans un premier temps, on pourrait penser que cette stratégie est plutôt efficace pour contrer les marchés de l'occasion ; la vérité est tout autre puisqu'en parallèle de ceci, les acheteurs vont revendre leurs anciens appareils sur les marchés de l'occasion. Prenons l'exemple du marché du téléphone mobile et des firmes comme Samsung ou Apple. Si l'on se réfère à une gamme précise d'appareil (prenons la génération Samsung Galaxy S et l'Iphone), à la sortie d'une nouvelle gamme des générations des mobiles cités ci-dessus, les ventes d'occasion des modèles précédents explosent à chaque fois. Ici les deux marchés ont à y gagner, on ne peut donc pas dire que cette méthode est vraiment efficace.

Une étude du Planetoscope révèle que 4 à 6 millions de voitures d'occasion s'échangent chaque année en France ; cela représente 2 à 3 voitures d'occasion pour l'achat d'une voiture neuve seulement. Pour tenter d'endiguer ce phénomène, les professionnels de la voiture ont mis en place plusieurs stratégies pour parer les reventes sur les marchés d'occasion. On pourra citer par exemple la prime à la casse qui permet à l'acheteur de se débarrasser de son véhicule en échange d'une certaine somme, ou aussi le système de bonus/malus, notamment ceux écologiques permettant l'insertion de véhicules "propres" sur la route. Ces méthodes, propres au monde automobile, ont déjà fait leurs preuves et on peut d'ailleurs retrouver certaines analogies dans d'autres domaines (exemple de l'électroménager) où l'on peut obtenir des réductions en ramenant un vieil appareil.

Enfin, les garanties, tout comme la publicité, sont encore le meilleur moyen pour les professionnels de garder la main sur leurs produits. En effet, très peu de consommateurs vont vendre leurs produits à partir du moment où celui-ci est encore sous l'effet d'une garantie constructeur. C'est la raison pour laquelle on peut remarquer que très souvent les garanties sont rallongées, offertes ou tout

simplement proposées à des prix attrayants. Une stratégie permettant d'éviter la revente sur le marché d'occasion le temps de la garantie.

Pourtant, malgré toutes ces promotions variées (garanties, primes, publicités...) plus ou moins développées ou récentes, les marchés de l'occasion tendent à prendre l'ascendant en se développant de plus en plus.

2.2 L'avenir des ventes amateurs

Il est certain que l'État ne laissera pas durer très longtemps ces ventes en marge de l'illégalité sans sévir. Plusieurs réformes sont à penser, mais il est d'autant plus difficile de les appliquer que l'outil principal de ces ventes n'est rien d'autre qu'Internet, média trop peu surveillé car difficilement contrôlable.

2.2.1 Réforme des droits de ventes

L'impact sur le marché ainsi que sur l'économie est évident et l'État le remarque. Comment compte-il réagir ? Quel est l'avenir de ces ventes pour les amateurs ?

Quelques idées ont déjà surgi concernant la réaction de l'État et l'une d'entre elles pourrait être la limitation du nombre de ventes annuelles. Ainsi, l'État fixerait un quota de vente par particulier à ne pas dépasser. Cette limitation permettrait entre autres d'empêcher un phénomène en pleine expansion qui consiste à acheter des objets d'occasion, puis à les revendre immédiatement sur ces mêmes marchés. Cette pratique permet à son auteur d'obtenir rapidement un certain budget non-négligeable, qui lui permet alors de continuer son business avec des objets de plus grande valeur, entraînant ainsi une augmentation de ses revenus. Une limitation permettrait également d'éviter à certains professionnels de vendre massivement et en toute impunité en tant que particuliers. Cette pratique, plutôt courante, permet bien évidemment de ne pas soumettre ses ventes aux taxes et peut donc être considérée comme une fraude fiscale. Cependant, cette limitation est pratiquement impossible à mettre en place. En effet, sur les sites Internet de vente d'objets d'occasion, les particuliers sont représentés à travers un compte qu'ils doivent créer. Le problème est que les utilisateurs peuvent ne donner que très peu d'informations sur eux, et ainsi créer plusieurs comptes qui sont cependant tous reliés à une seule personne. Si une personne possède plusieurs comptes, le concept d'imposer une limitation de transactions devient alors dépassé et inapplicable : dès que le quota est atteint, la personne n'a qu'à créer un nouveau compte et peut alors reprendre normalement ses activités. Pour les amateurs, une solution envisageable serait une certaine professionnalisation. Un certain nombre d'entre eux s'orienteront malgré tout vers l'auto-entreprenariat, un statut encore très peu connu mais qui autorise ces particuliers futurs professionnels de continuer leur activité de manière légale.

Les autres s'orienteront quant à eux davantage vers les magasins de Troc qui

proposent d'acheter des produits et de les revendre. Même si le particulier perd de l'argent sur sa vente, le gain ici se fait sur le peu de temps passé pour la vente et la certitude d'avoir vendu son produit.

2.2.2 Une seconde taxation pour une seconde vie

La question se pose alors : faut-il taxer les ventes de particulier à particulier ? Difficile de répondre. Bien que l'on puisse envisager de nombreuses solutions pour une éventuelle taxation, il semble délicat de mettre en place un tel système.

En effet, on pourrait envisager de demander une cotisation au particulier qui met son annonce sur un site (rappelons qu'aujourd'hui la quasi-totalité des sites Internet comme leboncoin.fr sont gratuits et quasi-annonymes) à la manière d'un particulier qui paye son emplacement lors d'un vide-grenier. Mais la mise en place d'une telle cotisation poserait deux questions : qui gérerait cet argent ? Et au nom de quels principes un site bien souvent étranger devrait-il être amené à reverser une somme d'argent à l'État français ? Surtout que le site lui-même a tout intérêt de ne pas taxer ses clients qui pourrait alors fuir ou s'orienter vers d'autres sites.

L'effet attendu d'une telle réforme serait bien évidemment de réglementer et clarifier davantage toutes ces ventes, et pour certains "d'équilibrer la concurrence". Cependant, pouvons-nous parler d'équilibre à partir du moment où les marchés de l'occasion perdent leur principal avantage (si un revendeur doit payer une taxe, il augmentera forcément le prix du produit/service qu'il propose) ? En effet, si on peut remarquer que les plus grosses ventes (voitures d'occasion par exemple) sont taxées (obligation de déclarer la vente), tout ce qui concerne les plus petites ventes ne le sont pas forcément.

2.2.3 Mise en place d'interfaces professionnelles pour le marché de l'occasion

Comme nous l'avons évoqué ci-dessus, la solution "interfaces professionnelles" est souvent réponse à plusieurs problèmes. Mais d'abord, qu'est-ce qu'une interface professionnelle ?

Une interface professionnelle fait le lien entre un particulier et un autre. Plus précisément, si un particulier décide de vendre un objet ou un service, il va se servir de cette interface pour cataloguer/exposer son offre. Prenons deux exemples concrets :

- Pour un service, plus précisément un covoiturage par exemple, le vendeur poste son offre sur un site professionnel ; cette offre sera par la suite visible au milieu d'autres offres similaires et ce sera le potentiel acheteur qui choisira, paiera et sera mis en contact avec l'annonceur. Il existe pour ce type de ventes différentes formes de fonctionnement. En effet, il peut s'avérer que le vendeur doive payer une cotisation à son inscription, lors de la mise en ligne de l'annonce ou même après que celle-ci ait abouti à une

vente. Les vendeurs peuvent être notés en fonction de la qualité du service/ de l'annonce ; note pouvant être visible par les futurs autres potentiels acheteurs.

- Pour un bien, un vendeur peut par exemple se déplacer dans un magasin d'occasion (Troc ou EasyCash) pour vendre son bien. Deux options sont dès lors possibles. Soit le magasin spécialisé propose un prix et achète directement l'objet, soit le vendeur fait un dépôt en attente de l'achat d'un particulier. Dans les deux cas, la solution du magasin d'occasion permet d'éviter de nombreuses complications, une perte de temps et permet même de pouvoir vendre plusieurs biens divers d'un même coup. Le vendeur vend son produit moins cher que d'origine, mais son bien est vendu. Cette méthode reprend l'un des points forts des sites d'occasion en ligne qui est le regroupement des offres et compense pratiquement tous les défauts de ces derniers, aussi bien pour le vendeur que l'acheteur : la perte de temps, les arnaques éventuelles, la possibilité de voir le bien en direct. Par cette pratique, le vendeur légalise complètement sa vente puisque, indirectement, le bien qu'il vend sera taxé obligatoirement par le magasin, qui lui tire son bénéfice sur la marge de revente.

3. Les dérives de ces pratiques

3.1 Les revers du panier virtuel

3.1.1 Alerte aux fausses annonces

Les sites de petites annonces sont un moyen de trouver aisément de bonnes affaires en cherchant un peu parmi les milliers d'annonces déposées chaque jour. Seulement, il est fréquent de se retrouver face à une description douteuse, ou une démarche de paiement peu commune. La plupart du temps, quand on se retrouve dans une telle situation, c'est que nous avons affaire à une fausse annonce. L'objet n'existe probablement pas et le vendeur n'est autre qu'un malfaiteur.

On dénombre différents types d'escroqueries. Parmi elles on rencontre les e-arnaques, les pourriels, les tentatives d'hameçonnage ou encore les annonces mensongères. On peut alors les regrouper en deux catégories. D'un côté nous avons les annonces ayant pour but de récupérer certaines informations personnelles appartenant à un internaute imprudent et de l'autre côté nous avons les annonces mensongères, les e-arnaques ou bien certains pourriels, où l'escroc raccroché à l'annonce essaye de récupérer directement de l'argent.

Les malfaiteurs recourent à diverses méthodes afin de mettre à mal les utilisateurs d'Internet et de s'approprier quelques informations qui pourront leur être utiles par la suite. Les tentatives d'hameçonnage ou phishing en font partie. La plupart du temps il s'agit d'un simple lien vers un autre site, dans une annonce ou dans un mail, où le vendeur vous invite à visiter sa galerie ou encore à payer en ligne. Une fois redirigé sur le site frauduleux, un formulaire vous est proposé. On vous demande de rentrer soit vos identifiants de messagerie, comprenant votre mot de passe personnel, soit vos identifiants bancaires. Une fois le formulaire rempli, un message d'erreur s'affiche. La transaction n'aurait soi-disant pas pu avoir lieu. En réalité, les informations que vous avez rentrées sont stockées dans une base de données pour être réutilisées plus tard. L'escroc se trouvant derrière cette tromperie se resserre généralement de vos informations plusieurs mois après, de manière à ce que vous ne vous doutiez pas de l'origine du problème, et accède facilement à vos comptes bancaires ou votre messagerie personnelle, grâce à vos informations de connexion.

Sur les sites d'annonces comme leboncoin.fr, on rencontre également des fausses publications où le but recherché par l'imposteur est de vous faire acheter un produit ne correspondant pas à sa description. L'objet que l'utilisateur va acheter a été embelli, ne correspond pas voire n'a jamais existé. Vous réglez votre achat, et l'objet, s'il est réel, que vous avez acquis, ne vous convient pas. Il est en général difficile de faire un retour sur la transaction et vous vous êtes fait débiter votre compte bancaire. Rappelons aussi que malgré le principe de vente du site leboncoin.fr, on rencontre quand même ces arnaques ; la plupart du temps,

l'acheteur et le vendeur sont amenés à se rencontrer pour la transaction, mais ce sont principalement les envois postaux qui posent problème.

Une des fraudes les plus connues sur le site leboncoin.fr est "l'arnaque à la tondeuse", expliquée dans l'article "Le Bon Coin : j'ai testé l'arnaque à la tondeuse", rédigé par Stéphane Laurent et publié sur le site Internet de Rue89. Dans son témoignage, Stéphane nous fait part de la méthode utilisée par des truands du Bénin afin de soutirer de l'argent à des internautes inconscients. Il fait remonter également les mesures prises par le site leboncoin.fr contre ces annonces et souligne le fait qu'à tout moment il peut se voir débiter de plusieurs centaines d'euros sans jamais pouvoir les récupérer. Cette arnaque est plutôt simple : un faux vendeur du Bénin met en ligne une fausse annonce en vendant une tondeuse trois fois moins cher que le prix disponible sur le marché (1000€ au lieu de 3500€). Il se fait passer pour un habitant de Corrèze et précise que la transaction est urgente et utilise un support proposé par La Poste (un mandat cash urgent) qui permet à un particulier d'envoyer de l'argent rapidement, instantanément disponible et pouvant être retiré dans n'importe quel bureau de poste avec une pièce d'identité et le numéro confidentiel du mandat. Ici, le client s'est aperçu de la supercherie et en a averti leboncoin.fr, qui, selon lui, n'a pas su être à l'écoute de sa demande.

Cependant, il n'y a pas que les vendeurs qui peuvent être des fraudeurs. Récemment, une arnaque a été éclaircie par la police sur le site Internet leboncoin.fr. Des personnes malhonnêtes se faisaient passer pour des acheteurs ordinaires. Elles envoyaient alors de faux reçus de paiement Paypal, qui est un système de règlement en ligne. Les vendeurs croyaient alors que le virement avait eu lieu et envoyaient le colis à une adresse donnée sur Brest. Un intermédiaire à Brest, servant juste à avoir plus de crédibilité au niveau de l'adresse postale, renvoyait le colis après au Ghana. La méfiance n'est donc pas à négliger non plus côté vendeur.

Nous pouvons donc remarquer que sur les sites de petites annonces, nous pouvons aussi bien trouver de faux vendeurs que de faux acheteurs. L'arnaque se faisant généralement au niveau du paiement, il s'agit alors pour le fraudeur de s'arranger pour que la transaction n'ait lieu que dans son sens.

3.1.2 Recours compliqué en cas de litige

On peut se demander quelles assurances et solutions proposent les sites de ventes de particulier à particulier. Tous les sites ne proposent pas les mêmes services et n'ont pas les mêmes flux d'informations et d'annonces à gérer. Les échanges proposés sont généralement régis par des transactions monétaires. Nous pouvons donc ainsi différencier différents niveaux de contrôle de ces transactions.

Nous pouvons rencontrer certains sites centralisant les transferts d'argent et qui, en cas de litige, ont la possibilité de revenir sur la transaction. Ces sites bénéficient généralement d'un système de notation des vendeurs, renseignant sur

leur honnêteté et leur expérience. Les internautes ont de la sorte un moyen d'appréhender certaines annonces.

Nous avons pour exemple le site de petites annonces de covoiturage appelé Covoiturage.fr. Les passagers peuvent réserver leur voyage en ligne. Le règlement est fait dans un premier temps vers les gestionnaires du service, puis, si le covoiturage se passe bien, reversé au covoitureur. En cas de litige, le passager se voit crédité de la somme qu'il avait réglée.

En revanche, sur d'autres sites où les annonces sont plus nombreuses, ces interfaces de gestion face aux litiges sont plus rares et moins développées. C'est l'exemple du site leboncoin.fr qui recense plusieurs milliers d'annonces par jour. Les échanges monétaires s'effectuent directement de l'acheteur vers le vendeur, et ainsi, la compagnie en charge de ce site n'a aucun moyen de contrôle sur la transaction. Les remboursements en cas de litige sont alors rares voire inexistants dans la plupart des cas. De plus, il est très simple de mettre une annonce. Le site n'effectue pas de traçabilité pour ses vendeurs et ne leur demande que très peu de renseignements personnels. Une fois l'annonce supprimée il est très souvent impossible de retrouver le vendeur.

Les annonces sont ainsi très peu contrôlées, les paiements souvent non-sécurisés, et rares sont les suivis au niveau des vendeurs. Cet ensemble de contraintes ne facilite pas les démarches de remboursement des acheteurs en cas de litige puisque ceux-ci n'ont quasiment jamais de preuve à l'appui de leur problème.

3.1.3 La solution face aux fausses annonces

Pour redonner confiance à leurs utilisateurs, les sites de petites annonces mettent de plus en plus d'interfaces de contrôles des transactions et conseillent les visiteurs, pour les aider à reconnaître les fraudes.

Certains sites proposent de ce fait des conseils pour faire face aux vendeurs malveillants comme vendupar : <http://www.vendupar.com/conseil-securite.php>. Ce site recense les différentes fraudes communes et offre quelques conseils pour les reconnaître.

Il existe également des forums de partage autour d'annonces douteuses. En cas d'hésitation, un acheteur peut toujours poster l'hyperlien de l'annonce par laquelle il est intéressé sur le forum et se renseigner sur les problèmes de sécurité que peuvent engendrer celle-ci. On peut citer par exemple le forum lesarnaques <http://forum.lesarnaques.com> qui contient une rubrique exclusivement dédiée à ce type de litige et qui permet aux consommateurs de s'informer en conséquence.

Un autre système de partage que les sites de petites annonces s'efforcent de plus en plus de mettre en place est une interface d'alerte par le consommateur. Au

préalable, les démarches pour signaler une annonce douteuse à un site étaient compliquées. Il fallait envoyer un mail via un formulaire fourni en lien dissimulé sur le site pour avertir le webmaster du site d'une fraude éventuelle. Celui-ci recevant alors des centaines de mails par jour passait le plus souvent à travers nombre d'entre elles. Dorénavant on ne trouve plus qu'un lien situé directement sur la page Internet de la petite annonce appelée "Signaler un abus" ou encore "Cette annonce vous parait douteuse" afin d'envoyer une notification aux gérants du site. Ainsi au bout d'un certain nombre de notifications pour une même annonce, le site tente alors de contacter le vendeur et de vérifier l'authenticité et l'honnêteté de l'annonce.

Déposer une annonce devient alors de plus en plus compliqué. Les sites Internet réclament davantage de renseignements et de vérifications d'identité mais la sécurité pour les acheteurs se renforce et leurs recours face aux litiges deviennent de plus en plus simples.

3.2 Les abus de la simplicité de ce nouveau marché

3.2.1 Quand les professionnels deviennent amateurs

Étant donné que les ventes sont peu surveillées sur les sites de petites annonces et non-soumises à la TVA ni à aucune autre taxe, elles deviennent un marché intéressant pour certains commerçants et particuliers voulant se faire de l'argent facilement.

Beaucoup de commençants profitent de ce système pour contourner les taxes et ainsi offrir des prix plus avantageux aux clients. Les internautes voient alors un achat plus avantageux qu'auprès des commerces habituels et se ruent sur l'occasion.

C'est aussi un moyen pour certains vendeurs de revendre plus cher des objets obtenus à bas prix auparavant.

La vente de biens d'occasion par un particulier sans déclaration spécifique est tolérée dans la mesure où les objets concernés sont des meubles meublants, des véhicules automobiles ou des appareils ménagers ne constituant ni un objet de collection, ni une oeuvre d'art et ne comportant pas de métaux précieux. De plus, le prix de cession de ces biens doit être inférieur ou égal à 5000 euros. On considère alors pour ces cas de figure que le régime de droit commun d'impositions des plus-values est applicable. La plus-value est définitivement exonérée au bout de 12 ans de détention d'un bien. En revanche, pour les cessions de biens non-exonérées, une plus-value s'impose.

Pourtant toute vente régulière effectuée par une personne qualifie cette dernière de commerçant et se doit d'être déclarée. Si on "tolère" le comportement des particuliers qui ne déclarent pas leur vente c'est parce qu'il n'est pas facile de

dénombrer les transactions effectuées par un internaute quand celui-ci peut s'éparpiller sur plusieurs sites de ventes d'objets et que celles-ci ne sont pas forcément cataloguées. Il est ainsi possible, grâce à Internet, de faire des bénéfices sans taxes sur un nombre de produits quasi illimité et en se prenant une marge de bénéfice non-réglementée.

On rencontre également ce phénomène chez de petits artisans, commençant par vendre quelques articles et qui, au vu des avantages que propose ce système, deviennent professionnels tout en *court-circuitant** les réglementations des ventes de biens en France.

Ce nouveau marché fait ainsi de l'ombre aux commerçants professionnels qui se voient obligés d'avoir des prix plus élevés à cause des taxes imposées par l'État et réglementées par le code du commerce.

3.2.2 Un marché non-surveillé

Les annonces étant très nombreuses, il est difficile pour les sites de petites annonces ou pour la police du web d'effectuer un contrôle approfondi de celles-ci.

De plus, via le réseau Internet, il est davantage aisé de cacher son identité. Les fraudeurs agissant sur le site Internet leboncoin.fr ne sont pour la plupart pas des résidents du territoire français. Ce sont généralement des internautes d'autres pays profitant des avantages que propose l'outil Internet pour se faire passer pour de simples commerçants français ou particuliers cherchant à se débarrasser de quelques objets encombrants.

Des outils offrent également la possibilité de se dissimuler face aux forces de l'ordre sur Internet. Certains utilisent des serveurs proxy afin que l'on ne puisse pas retrouver l'origine de sa connexion Internet, d'autres utilisent des connexions publics ou des réseaux privés non-protégés pour ne pas à s'identifier sous leur propre nom.

Ce sont autant d'astuces et d'outils qu'offre ce moyen de communication qui facilite la vie des escrocs des sites de petites annonces. Si on ajoute à ça l'ampleur de la toile et le nombre de petites annonces déposées quotidiennement, on comprend alors qu'une surveillance minutieuse de l'ensemble du trafic n'est pas possible.

On trouve donc de nombreuses annonces illégales, allant de la vente de contrefaçons à la vente de drogues, en passant par la prostitution. Ce réseau facilite les délinquants à communiquer avec leurs clients tout en dissimulant le produit ou le service qu'ils cherchent à faire connaître.

Il arrive également que l'objet de l'annonce ne soit pas particulièrement dissimulé mais que celle-ci soit strictement interdite par la loi. C'est l'exemple de la vente d'un enfant de six mois sur le site leboncoin.fr en septembre dernier.

L’homme en charge jusque-là de l’enfant venait de se rendre compte qu’il n’était en réalité pas le sien et a alors décidé de le mettre en vente sur le site à un prix à débattre avec le client. Le parquet de Bobigny, travaillant sur le département de la Seine-Saint-Denis, où a été postée l’annonce, est alors tout de suite intervenu et l’annonce a été retirée dans la foulée.

Quand l’annonce dissimule assez mal l’objet qui ne peut être vendu, le site ou bien les internautes ont vite fait d’avertir les forces de l’ordre et l’annonce est rapidement retirée. Ceci dit, les ventes illégales sont généralement bien dissimulées à travers des annonces banales. Très peu de contrôles sont effectués sur les transactions et l’authenticité des produits vendus étant donné l’ampleur du réseau que représente les sites de petites annonces comme Ebay ou leboncoin.fr. De plus, ces sites n’enregistrent que très peu d’informations sur les vendeurs. Ces derniers sont alors presque introuvables et les poursuites sont difficiles. Ce sont autant d’avantages offerts aux escrocs qui leur facilitent le travail et qui sont à l’origine de la multiplication des fraudes par transactions électroniques sur les sites de vente de particulier à particulier.

4. Une *économie parallèle** ?

Nous l'avons compris, les marchés de l'occasion explosent, même si les risques pour le consommateur sont réels, les avantages de ces derniers l'emportent. Pourtant, de par une absence de taxes, on pourrait cataloguer ces pratiques comme empruntant une voie sombre de l'économie plus communément appelée *économie parallèle**.

4.1 Définition d'une *économie parallèle**

Au sens premier du mot, l'*économie parallèle** est par définition une activité qui échappe au contrôle de l'État (synonymes : économie souterraine, informelle). Celle-ci englobe tous les échanges de biens et services ; es agents qui échangent ne paieront pas d'impôts sur leurs gains du fait de son illégalité.

Pourtant, bien que ce terme soit souvent assimilé à des pratiques illégales voire criminelles, une *économie parallèle** peut-être tout à fait "bénigne". On pourra citer le baby-sitting ou les *AMAP** par exemple. En effet, ces deux pratiques qui peuvent ne pas être déclarées mais qui génèrent des profits échappent au contrôle de l'État, et ne sont pas régies par des lois rédigées par l'État. Dans ce cas, comment dire si l'on peut permettre ou du moins tolérer ce type de pratique ?

L'existence d'une importante économie souterraine est avant tout le signe d'un dysfonctionnement de l'économie formelle ou des services de l'État. Si le travail au noir existe, c'est que le marché officiel du travail est peu accessible ou bien que dans certains domaines, le coût réel du travail — salaire et cotisations sociales — est invivable pour certains foyers.

4.1.1 Trois formes d'activités très différentes

Une *économie parallèle** peut se diviser en trois parties ; l'économie générée par le travail dissimulé, les délits économiques et les activités criminelles, délictueuses.

L'économie générée par le travail dissimulé :

le terme travail dissimulé (au noir, ou clandestin) est utilisé pour définir un travailleur qui, bien qu'exerçant souvent dans son domaine de compétence, ne déclare pas son travail ou une partie de ses activités. Il est ainsi non-taxé et l'argent qu'il peut toucher par ce travail n'est pas imposable. Ces activités peuvent être variées et l'impact sur l'économie de l'État ne se mesure que très mal ; il peut en effet s'agir d'un étudiant qui donne des cours particuliers payants à un voisin ou même un artisan travaillant sur un chantier qui ne déclare pas son travail ou

ses heures.

Les délits économiques :

La "criminalité économique et financière" est de manière générale une forme de criminalité non-violente qui aboutit à une perte financière (fraude, évasion fiscale, blanchiment d'argent...). Cette criminalité se répand de manière disproportionnée grâce notamment aux avancées technologiques qui offrent de nouveaux supports pour perpétrer des délits de cette nature.

Les activités criminelles ou délictueuses et leur recel :

Prostitution, trafic de drogue ou d'armes sont des crimes qui entrent dans cette catégorie. Inutile de rappeler toute la gravité de ces actes et les sanctions encourues. Un exemple simple : en ce qui concerne le trafic d'armes, on estime à 1500-2000 euros le prix d'une arme à feu de type "kalachnikov" ou "revolver". En 2009, il y aurait eu 12 à 20 millions d'armes qui auraient circulé illégalement en France ou par la France (une hausse de presque 10% sur cinq ans). C'est en milliards d'euros qu'est évaluée l'ampleur de ce trafic mal contrôlé. (en 2010, les forces de police ont saisi seulement 2 710 armes à feu toutes catégories, contre 1 487 l'année précédente).

Nous pouvons alors regrouper ces différents niveaux d'économies parralèlles de façon imagée à travers l'annexe 2.

4.1.2 Les mesures prises par l'État pour tenter de contrôler ces économies

Encore une fois, il est important de noter la différence entre les différents types d'économies et de ce fait les différentes réglementations. En effet, un acte de baby-sitting non-déclaré et la vente illégale d'une arme ne sont pas comparables.

Ici, nous ne parlerons pas des réglementations/lois/reformes qui touchent le niveau le plus illégal de cette *économie parallèle**. Nous resterons autour des marchés de l'occasion et des services associés.

Il existe en effet des réglementations qui sont nettement plus applicables/contrôlées pour cette économie à la limite de l'économie souterraine. C'est le cas par exemple des vide-greniers ou brocantes. Bien que le vendeur qui gagne un certain pécule à pour obligation de payer une cotisation (bien souvent peu élevé) pour le terrain qu'il occupera le jour du vide-greniers par exemple, ses ventes ne sont pas soumises à des taxes (même s'il doit noter dans un registre l'historique de ses ventes). <http://vide-greniers.org/reglementation/>

On pourra également citer les magasins de trocs qui s'alignent sur ce modèle

de vente tout en restant “aux normes” vis-à-vis de l’économie formelle. C’est-à-dire que l’argent obtenu grâce aux ventes est imposable. C’est une manière de professionnaliser les ventes de particulier à particulier.

Pour ce qui est du domaine du service, là encore, on observe une certaine professionnalisation (gage pour certains de qualité) et qui permet le regroupement massif des offres (pour les aides aux devoirs, les covoiturages, les offres de baby-sitting, etc.). Là encore, difficile de parler de réglementations ou de lois, mais le résultat obtenu converge dans cette même direction.

Bien entendu, tout travail non-déclaré qui implique un salaire pour le travailleur est illégal et interdit par la loi. Cette réglementation est décrite par l'article L324-9 présent en annexe 3.

Cet article précise que toute personne vendant des biens, services grâce aux marchés de l’occasion est soumise au code commerçant et encoure de lourdes sanctions pénales en cas de non-respect de ces lois. Cependant, le taux de ventes est difficilement quantifiable et trop peu surveillé pour pouvoir être préjudiciable à un quelconque particulier. En effet, un particulier peut avoir recours à différents marchés (Ebay, leboncoin.fr ...) et est donc extrêmement difficile à retracer pour des associations comme l’UVPI (Union des Vendeurs Professionnels sur Internet). On pourra quand même donner en exemple un Alsacien qui, en 2006, avait été condamné à payer 3 800 euros d'amende pour avoir vendu 470 objets de collection sur Ebay, entre 2003 et 2005, sans déclaration ; cette sanction, isolée, ne peut refléter les actions prises par l’État pour contrer ces marchés.

Certains ont d’ailleurs déjà trouvé une autre parade : devenir auto-entrepreneur. En effet, il est très simple aujourd’hui d’obtenir ce statut et il autorise (jusqu'à un certain seuil) la vente de marchandise ou les prestations de services “professionnelles”. Ainsi, le particulier devenu auto-entrepreneur peut vendre légalement et donc en toute impunité de manière répétée sur les différents marchés de l’occasion.

On pourra conclure en remarquant que les lois ont toujours existé, des lois censées encadrer ces ventes, mais qu’elles sont difficiles à appliquer. Certains moyens permettent de régulariser cette situation ou d’encadrer les ventes, mais ils sont peu nombreux et trop peu développés pour pouvoir tout encadrer.

4.2 Liens avec les marchés de l’occasion

Une *économie parallèle** s’assimile aussi à la notion de vente de consommateur à consommateur, c’est-à-dire plus généralement à la vente d’objets d’occasion. Le marché de l’occasion y est lié car dans ces marchés, bien souvent il n’y a pas de taxes, on s’éloigne d’une économie traditionnelle.

4.2.1 Une économie hors-contrôle

Le marché de l'occasion est un des domaines dont l'État n'a pas le contrôle. Il y a un impact certain sur l'économie à partir du moment où l'État ne peut pas intervenir sur les transactions de consommateur à consommateur. Bien que certains sites web d'achats d'occasion comme Ebay ou certains marchés sont surveillés et liés à l'État par le biais de taxes, d'autres sont totalement indépendants.

L'économie devient hors de contrôle, l'argent d'un consommateur va immédiatement dans les poches de l'autre. L'augmentation de ces méthodes depuis quelques années a ainsi un effet de *court-circuit** des systèmes traditionnels dans un premier temps et donc évite indirectement et de façon habile la mainmise de l'État sur le marché économique. Ceci peut avoir des conséquences importantes et enrayer le pouvoir qu'avait l'État sur le marché économique. On peut assimiler ces méthodes à un acte politique qui à pour but de rejeter le système de consommation. Cette économie entraîne une perte notable qui se traduit par un déficit financier.

Cependant il existe des lois pour contrôler les sites comme leboncoin.fr : dès qu'une personne vend un bien il doit le déclarer sous peine d'avoir une amende. Or, il est impossible de contrôler toutes les ventes. Récemment le gouvernement a annoncé vouloir sanctionner les particuliers qui utilisent régulièrement ces moyens de ventes sans les déclarer. Même si le gouvernement fait le maximum pour les contrôler, il est difficile de faire la différence entre quelqu'un qui vit de ses ventes et celui qui n'utilise pas ces méthodes de manière régulière.

4.2.2 Vers une industrialisation de ces marchés d'occasion

Depuis longtemps, différentes méthodes de reventes et d'achats d'occasion existent comme les brocantes ou les vide-greniers. En corrélation avec l'évolution des techniques d'achats du consommateur on constate une extension des marchés comme leboncoin.fr ou Ebay initialement amateurs.

Au départ, rares étaient les sites web qui permettaient d'acheter via Internet. Pourtant les avantages sont multiples, on est notamment sûr d'y trouver ce qu'on cherche. De ce fait les offres et les demandes profitant de ces méthodes se sont multipliées et ces sites se sont véritablement installés dans le monde des marchés. Ils figurent maintenant parmi les principaux concurrents des multinationales dans les domaines des nouvelles technologies, à tel point que des entreprises comme la Fnac ont fini par mettre au point des outils d'achats en ligne permettant à l'acheteur de se rendre sur le site Internet pour commander ce qu'il désire Cependant, cette méthode est loin d'égaler les prix trouvés sur les sites de ventes d'occasion et peut au contraire augmenter la curiosité des consommateurs à se rendre sur ces sites concurrents.

D'autres raisons poussent les clients à se diriger vers des systèmes d'*AMAP**, de vides-greniers ou de sites comme leboncoin.fr qui est proche des brocantes grâce à la communication directe entre l'acheteur et le revendeur. C'est cette liaison sociale qui peut pousser à utiliser ce nouveau système : on sait ce qu'on

achète et à qui on l'achète.

On a donc d'un côté les supermarchés qui mettent de nouveaux moyens en œuvres afin de tenir le choc face à cette montée des marchés de l'occasion, mais de l'autre côté une attirance toujours plus grande du consommateur vers ce nouveau moyen d'achat dont il ne se cache plus. Acheter d'occasion devient une fierté.

4.3 Les conséquences possibles de cette économie

Une *économie parallèle** a, sans aucun doute, un impact à la fois sur le consommateur, les particuliers mais aussi principalement sur l'économie française. Elle peut exprimer une volonté de gain accrue de la part de la population.

4.3.1 Sur l'économie française

Précédemment nous avons évoqué l'existence d'une économie souterraine, qui est le signe d'un dysfonctionnement grave de l'économie formelle ou des services publics de l'État.

Le travail au noir est l'une des principales façons d'expression du rejet de l'économie française. Il a un impact extrêmement fort sur l'économie car il n'y a plus de cotisations ou de charges touchées par l'État. Ces charges sont définies par le code du commerce et permettent à l'État de recevoir un certain pourcentage sur la vente des produits. En 2011, l'État français a eu un manque à gagner de 8 à 16 milliards d'euros selon un rapport de la Mission d'évaluation des comptes de la sécurité sociale de l'Assemblée. Ce système économique tombe en quelque sorte dans un cercle vicieux, en effet plus la crise est importante plus la population fait recourt à ces méthodes qui amènent l'économie du pays dans une situation toujours plus délicate. Il y a un ralentissement général de l'économie traduit par une baisse accentuée de la consommation.

Les constats sont préoccupants, dès lors qu'une activité lucrative n'est pas déclarée, les conséquences financières sur l'économie française sont lourdes. Les chiffres montent jusqu'à plusieurs milliards d'euros ; ce sont les pertes financières de l'État dues à tous types d'*économies parallèles** comme les sites de ventes d'occasion ou le travail au noir.

4.3.2 Pour les particuliers

Si les répercussions sur le pays sont importantes, elles le sont aussi pour les professionnels ou particuliers. Pour certains il est difficile de profiter de ces méthodes, l'un des plus gros exemples pour les professionnels est la réaction des grosses entreprises. Même en mettant en place des outils d'achat en ligne, il est difficile de faire face à des ventes non-taxées, les techniques d'achats d'occasion faisant maintenant office de concurrence déloyale.

Aujourd’hui la roue tourne, toutes les grosses firmes qui ont une mainmise sur l’économie depuis bien longtemps doivent maintenant accepter l’arrivée de ce nouveau mode d’achat.

Les petits particuliers peuvent cependant profiter de ces nouvelles méthodes, ayant déjà vécu l’une des pires concurrences avec l'arrivée des supermarchés. Ils peuvent se lancer et mettre en place des techniques qui s’éloignent du modèle économique traditionnel. Ainsi on voit de plus en plus de petits commerçants qui vendent aujourd’hui leurs produits à domicile, pour preuve le système d’*AMAP** où on peut maintenant venir remplir son panier de fruit directement à la source, chez le producteur. Les ventes d’occasion accentuent les interactions entre les consommateurs et il est maintenant primordial de créer un lien avec le vendeur. C’est là que les particuliers et petits producteurs tirent leur épingle du jeu vis-à-vis des gros professionnels. Aujourd’hui même si certains peuvent profiter de ces techniques, l’État fait tout pour réglementer et mettre des lois sur toutes les ventes d’occasion.

La question du profit ou de la méfiance vis-à-vis de ces *marchés parallèles** se pose, avec l’accentuation du contrôle de l’État on ne parlera plus d’*économie parallèle** mais peut-être de nouveau modèle économique.

Conclusion

Les ventes de particulier à particulier représentent une solution majeure en ces temps de crise. C'est une façon simple et rapide de recycler ses vieux objets en les revendant mais aussi un moyen de trouver, d'occasion, des objets qu'on payerait plus cher neufs. C'est ainsi tout un marché qui se développe et ce en partie grâce à Internet, moyen de communication à distance qui facilite les échanges de proximité.

" Dans ce monde de plus en plus numérique, la communauté apprécie ces liens, même fugaces, selon l'étude de Sorgem. Certes, le site reçoit une quinzaine de réquisitions judiciaires chaque jour pour régler des contentieux (chèques en bois, objets volés proposés à l'achat...) mais la proportion est statistiquement attendue compte tenu des millions d'annonces en ligne. " Extrait du *Monde*, La France au Miroir du "Bon Coin"

En effet, ce déploiement ne se fait pas sans troubles pour les utilisateurs de ce système et les économies déjà en place. Les journalistes dénombrent déjà de nombreux aigrefins qui cherchent à escroquer des acheteurs inconscients. On trouve également des annonces encore plus alarmantes et inattendues comme la vente d'enfants et de substances illicites parfois dissimulées dans des annonces anodines. Certains artisans profitent par là du système pour faire face à la TVA, d'autres revendent plus cher des objets tout juste achetés, de manière à gagner de l'argent plus facilement.

Ces différents types de vente offrent une alternative à l'économie traditionnelle. En ce sens, on peut les qualifier de circuits parallèles* car ces ventes ne sont pas faites avec les moyens traditionnels. De plus, les arnaques, les fraudes dues au manque de surveillance ainsi qu'un certain flou juridique dans ce domaine montrent bien qu'elles échappent au contrôle de l'État.

Cependant, il ne faut pas non plus confondre ce marché et le marché noir. Le plus souvent on peut assimiler les transactions entre particuliers à l'utilisation d'un circuit court* plutôt qu'à une vente illégale pour l'économie. Par exemple, le système proposé par covoiturage.fr est parfaitement transparent.

On peut également noter que ce secteur économique est en pleine mutation. Son développement intensif a probablement permis un certain laxisme de la part des gouvernements qui ne l'avaient pas prévu. Mais il est maintenant de plus en plus surveillé et des projets commencent à se former pour mieux contrôler ce domaine. Le monde économique est également en train de muter pour mieux intégrer la vente de particulier à particulier à son ensemble.

Dans le contexte actuel, il est donc difficile de classer l'ensemble de ces différents types de vente comme faisant partie d'une économie parallèle ou non. En effet, les ventes sont toutes différentes et s'intègrent différemment dans

l’économie traditionnelle, certaines s’insérant dans le système actuel alors que d’autres sont plutôt en marge. Cependant, une bonne partie d’entre elles ne peut pas être totalement assimilée à l’une ou l’autre des catégories, les limites des différentes définitions n’étant pas clairement déterminées.

Annexes

Annexes....38
Annexe n°1 : Interview d'Élodie Huré....39
1) Comment définir une économie parallèle ?....39
2) Pourquoi les gens se dirigent-ils vers le marché de l'occasion ?....39
3) Quels avantages pour le consommateur ?....39
4) Comment éviter les fraudes et les arnaques ?....39
5) Est-ce que cela a un impact sur l'économie ? Quelles sont les solutions pour minimiser cet impact ?....40
6) Un marché en développement grâce à internet n'est-il pas nuisible aux commerçants ?....40
7) Cela peut-il entraîner des changements dans leurs manières de vendre (promos, pubs...) ?....40
Annexe n°2 : Les différents niveaux d'une économie parallèle....41
Annexe n°3 : Article L324-9 du code du travail....42
Annexe n°4 : Glossaire....43
Annexe n°5 : Bibliographie....45

Annexe n°1 : Interview d'Élodie Huré

Mme Elodie Huré
elodie.hure@gmail.com,
IGR 11 rue jean macé,
Bureau 48 ; RDC. 35000 Rennes
06.89.52.85.49

Voici l'interview d'Élodie Huré, enseignante-chercheuse sur le comportement du consommateur, qui a eu lieu le mardi 20 novembre 2012.

1) Comment définir une économie parallèle ?

Une économie parallèle peut être liée à la notion de vente de consommateur à consommateur (C to C). Il n'y a pas de taxes, on s'éloigne d'une économie qu'on peut qualifier de normale. L'économie parallèle peut faire référence aux marchés illégaux. Cette notion peut prendre plusieurs significations, elle est vaste mais c'est un système qui court-circuite les systèmes traditionnels.

2) Pourquoi les gens se dirigent-ils vers le marché de l'occasion ?

Plusieurs facteurs font que le consommateur s'approche de plus en plus du marché de l'occasion : premièrement le développement d'Internet et les nombreux sites web comme Ebay ou leboncoin.fr. Dans un second temps, la crise financière incite le consommateur à remettre en cause le mode de fonctionnement de l'économie. On met ainsi en avant la notion de résistance de celui-ci. Le consommateur, de plus en plus résistant, va éviter les stratégies "push" (campagnes et stratégies publicitaires) que les entreprises utilisent.

3) Quels avantages pour le consommateur ?

On voit maintenant un nouveau consommateur, celui qui est fier d'acheter d'occasion. L'idée de trouver la meilleure affaire est en quelque sorte un honneur. On distingue également le consommateur malin ou smartshoppeur, en comparaison avec le père de famille qui va faire les courses en cherchant le meilleur rapport qualité/prix.

Il y a évidemment les avantages de trouver moins cher en temps de crise mais il y a aussi un but de représentation social, en comparaison avec les autres.

4) Comment éviter les fraudes et les arnaques ?

Évidemment l'inconvénient principal reste le risque élevé de tomber sur une arnaque. Il faut donc pour le consommateur anticiper ce problème, je pense que celui-ci connaît les règles quand il va sur un site web et qu'il achète quelque chose d'occasion.

Le meilleur moyen d'éviter ces fraudes reste la prudence. Aucun recours n'étant possible, le consommateur doit être vigilant !

Les sites internet ne pouvant pas inspecter la fiabilité de toutes les annonces mises en ligne, je pense qu'ils peuvent toujours mettre un onglet pour signaler un abus ou une suspicion d'arnaque.

Il faut sensibiliser le consommateur et l'éduquer pour pouvoir éviter les arnaques, même si celui-ci connaît les règles du jeu quand il décide d'utiliser ce mode de fonctionnement.

La motivation des personnes utilisant ces principes d'achats se base sur la confiance qu'on a avec le vendeur : on en revient donc au lien social.

5) Est-ce que cela a un impact sur l'économie ? Quelles sont les solutions pour minimiser cet impact ?

Il y a évidemment un impact sur l'économie puisque l'État n'a pas la possibilité d'intervenir sur ces transactions de consommateur à consommateur. On peut considérer que l'économie parallèle est un acte politique, un rejet du système de consommation.

6) Un marché en développement grâce à internet n'est-il pas nuisible aux commerçants ?

Non je ne pense pas, les petits commerçants sont déjà écrasés par les grands. Je pense même que ça peut leur apporter quelque chose de différent, de positif puisque celui-ci peut maintenant se rapprocher des marchés parallèles avec les AMAP par exemple. La notion de marchés parallèles est vaste. Cela peut aussi être le petit commerçant qui vend des paniers. Donc au contraire il a tout à y gagner.

7) Cela peut-il entraîner des changements dans leurs manières de vendre (promos, pubs...) ?

Le petit commerçant fait face à une très grosse concurrence depuis bien longtemps. Le petit consommateur n'est pas victime, c'est surtout les grosses franchises qui subissent ce nouveau système. Il peut s'adapter et en tirer profit.

Annexe n°2 : Les différents niveaux d'une économie parallèle

Annexe n°3 : Article L324-9 du code du travail

Code du travail (Partie Législative)

- Livre III - Placement et emploi
- Titre II : Emploi
- Chapitre IV : Cumul d'emploi – Travail dissimulé
- Section 2 : Travail dissimulé

Article L324-9

(Loi n° 87-39 du 27 janvier 1987 art. 32 I Journal Officiel du 28 janvier 1987)

(Loi n° 91-1383 du 31 décembre 1991 art. 3 Journal Officiel du 1er janvier 1992)

(Loi n° 97-210 du 11 mars 1997 art. 3, art. 4 Journal Officiel du 12 mars 1997)

Le travail totalement ou partiellement dissimulé, défini et exercé dans les conditions prévues par l'article L. 324-10, est interdit ainsi que la publicité, par quelque moyen que ce soit, tendant à favoriser, en toute connaissance de cause, le travail dissimulé. Il est également interdit d'avoir recours sciemment, directement ou par personne interposée, aux services de celui qui exerce un travail dissimulé.

Aussi, en théorie, en vertu de l'article L. 342-10 du code de commerce, tout particulier a pour obligation de se soumettre à toutes les obligations reposant sur les commerçants, dont l'obligation d'inscription au registre national du commerce et des sociétés et de se présenter en tant que professionnel auprès du public. Sinon quoi, il encourt des risques pénaux : "Toute personne physique contrevenante risque trois ans d'emprisonnement et 45 000 euros d'amende. De plus elle peut faire l'objet d'un redressement par l'Union de recouvrement des cotisations de sécurité sociale et d'allocations familiales (URSSAF) et d'une interdiction horaire ou partielle d'activité

Annexe n°4 : Glossaire

Définitions rédigées par Jordan Arnaud et inspirées d'articles Wikipédia.

AMAP (Association pour le Maintien d'une Agriculture Paysanne) : partenariat de proximité entre un groupe de consommateurs et une exploitation locale (généralement une ferme), débouchant sur un partage régulier des récoltes composées des produits de la ferme.

Annonceur publicitaire : L'annonceur est l'organisation ou entreprise à l'origine d'une opération de communication publicitaire ou marketing qui vise à promouvoir ses produits ou sa marque.Dans le cadre d'une action de communication, l'annonceur est le client d'un support publicitaire et, ou d'une agence.

Circuit alternatif : Ce qui donne envie au consommateur de choisir autre chose que le modèle économique (*résistance**).

Circuit court : En général, un *circuit court** est un circuit de distribution dans lequel il existe un petit nombre d'intermédiaires entre le producteur et le consommateur. Le consommateur se dirige moins vers les grandes firmes mais plus vers les petits producteurs (Exemple : Les *AMAP**).

Consommation collaborative : Consommation d'un bien ou l'usage prédomine sur la propriété. (prêt, troc, location)

Économie parallèle : Économie liée aux *marchés parallèles**. (cf. IV)

Effet Boule de Neige : La vente à la boule de neige est une technique illégale de vente par laquelle on offre un avantage ou une rémunération à un acheteur / distributeur à condition qu'il recrute d'autres acheteurs / distributeur. Certains contournent cette interdiction "légalement" en utilisant par exemple le parrainage.

Marché parallèle : Dit d'un marché qui ne suit pas les normes posées par l'État, soumis aux taxes.

Push-and-Pull : La stratégie « Pull » consiste à communiquer à l'attention du consommateur final (ou du prescripteur) en utilisant notamment la publicité, pour l'attirer vers le produit. Alors que la stratégie « Push » vise à pousser le produit vers le consommateur, à l'aide notamment de la force de vente, de la promotion et, ou en stimulant les intermédiaires de la distribution.

Résistance : Action du consommateur qui lutte contre les stratégies *push-and-pull** des grands marchés.

Smartshoppeur : Dit d'un consommateur qui consomme "intelligent". Le

*smartshoppeur** ne consomme pas forcément discount, il peut profiter des achats de groupes (promotions), consommer de manière écologique ou autres …

Société de consommation : La *société de consommation** désigne un ordre social et économique où le besoin d'acheter est omniprésent en quantité toujours plus importante. Le court terme et l'image seraient devenus une importante valeur du système économique. Ce terme est souvent utilisé pour dénoncer la société moderne capitaliste et médiatique.

Annexe n°5 : Bibliographie

AUGUSTIN SCALBERT (2009), Leboncoin.fr, ou le carton du vide-greniers en ligne. [En ligne]. In : Rue89 Eco . Disponible sur : <http://www.rue89.com/2009/12/17/leboncoinfr-ou-le-carton-du-vide-greniers-en-ligne-130303> (Consulté le 2 novembre 2012)

CAPITAL (2010), Des vides greniers rentables. [En ligne]. In : Capital - Vidéos. Disponible sur : <http://www.m6.fr/emission-capital/videos/67136-des_vides_greniers_rentables.html> (Consulté le 13 octobre 2012)

CARAC (2012), Économie collaborative, l'être sans l'avoir. [En ligne]. In : Carac Magazine. Disponible sur : <http://www.carac.fr/download/magazine/carac_magazine_185.pdf> (Consulté le 13 octobre 2012)

CÉLINE CADIOU ET CHLOÉ CARTIER-SANTINO (2012), Quand l'occasion fait le pigeon : cinq arnaques décryptées.[En ligne]. In : Rue89 Eco. Disponible sur : <http://www.rue89.com/rue89-eco/2012/03/06/quand-loccasion-fait-le-pigeon-cinq-arnaques-decryptees-228778> (Consulté le 28 octobre 2012)

CHANTELAT P., VIGNAL B., NIER O., Le marché des biens sportifs d'occasion : consommation postmoderne ou rationalisation ? Revue française du marketing, 2002, numéro 188.

DASSI A., Le marché des petites annonces en quête de modèle économique. Communiqué de presse de Xerfi PreceptA, 2011.

FÉDÉRATION FRANÇAISE DU BÉNEVOLAT ET DE LA VIE ASSOCIATIVE (2012), organisation d'un marché aux puces vide-greniers : mode d'emploi et réglementation. [En ligne]. In : vide-grenier.org. Disponible sur : <http://vide-greniers.org/reglementation/> (Consulté le 5 octobre 2012)

GARCIA-BARDIDIA R., NAU J.-P., RÉMY E., La comsommation illégale de musique numérique, y résister ou se l'approprier ? Décisions Marketing, 2012, numéro 68, page 89.

JURISEXPERT, Le C to C ou ventes entre particuliers, quel cadre juridique ? [En ligne]. In : Jurisexpert.net. Disponible sur : <http://www.jurisexpert.net/le-c-to-c-ou-ventes-entre-particuliers-quel-cadre-juridique/> (Consulté le 7 octobre 2012)

L.FR (2012), Les marchés du troc et de l'occasion profitent de la crise. [En ligne]. In : Les Echis. Disponible sur : <http://www.lesechos.fr/journal20120807/lec1_france/0202197586173-les-marches-du-troc-et-de-l-occasion-profitent-de-la-crise-351047.php> (Consulté le 5 octobre 2012)

LAURE BELOT (2012), Les offres d'emplois, les nouvelles bonnes affaires du leboncoin.fr. [En ligne]. In : Le Monde - Vous. Disponible sur : <http://www.lemonde.fr/vous/article/2012/09/26/les-offres-d-emplois-les-nouvelles-bonnes-affaires-du-boncoin-fr_1765903_3238.html?xtmc=leboncoin&xtcr=1> (Consulté le 2 novembre 2012)

LE JOURNAL DU NET (2010), France : Les cyberconsommateurs. [En ligne]. In : LeJournalduNet. Disponible sur : <http://www.journaldunet.com/cc/04_ecommerce/ecom_cyberconso_fr.shtml> (Consulté le 28 décembre 2012)

LE MONDE (2012), Les Français pourraient gagner près de 2 000 euros en revendant leurs objets non utilisés. [En ligne]. In : Le Monde.fr. Disponible sur : <http://www.lemonde.fr/vous/article/2012/05/17/les-francais-pourraient-gagner-pres-de-2-000-euros-en-revendant-leurs-objets-non-utilises_1702688_3238.html?xtmc=vides_greniers&xtcr=10> (Consulté le 7 octobre 2012)

LE MONDE (2013), La France au miroir du « Bon Coin ». [En ligne]. In : Le Monde.fr. Disponible sur : <http://www.lemonde.fr/vous/article/2013/01/04/la-france-au-miroir-du-bon-coin_1812883_3238.html> (Consulté le 7 janvier 2013)

LE PARISIEN (2012), Comment les sites d'annonces tentent de se protéger. [En ligne]. In : LeParisien. Disponible sur : <http://www.leparisien.fr/faits-divers/comment-les-sites-d-annonces-tentent-de-se-proteger-19-04-2012-1961877.php> (Consulté le 13 octobre 2012)

LEU M. C., Authenticate this : revamping secondary trademark liability standards to address a worldwide web of counterfeits. Berkeley Technology law journal, 2011, volume 26, numéro 581, page 592.

LE YETI (2010), Face à la crise, la florissante économie parallèle des vide-greniers. [En ligne]. In : le site de Rue89. Disponible sur : <http://blogs.rue89.com/yeti-voyageur/2010/11/23/face-a-la-crise-la-florissante-economie-parallele-des-vide-greniers-176046>. (Consulté le 28 septembre 2012)

MARIE GREGORI (2012), Occasions sur Internet : les règles pour bien vendre. [En ligne]. In : Rue89 Eco. Disponible sur : <http://www.rue89.com/rue89-eco/2012/03/05/occasions-sur-internet-les-regles-pour-bien-vendre-228819> (Consulté le 2 novembre 2012)

MCE (2012), « Le Bon Coin » : attention, escroquerie. [En ligne]. In : MCE, Ma chaîne étudiante. Disponible sur : <http://mcetv.fr/news-express/1703-attention-escroquerie-dur-le-bon-coin> (Consulté le 2 novembre 2012)

MORGANE REMY, IDE PARENTY ET CATHAUDIGIER (2012), Du canapé à la robe de mariée, la génération occasion recycle. [En ligne]. In : Rue89. Disponible sur : <http://www.rue89.com/rue89-eco/2012/03/05/du-canape-la-robe-de-mariee-la-generation-occasion-recycle-228821> (Consulté le 30 septembre 2012)

OLIVIER DUBRANA (2011), Les avantages de l'achat sur internet. [En ligne]. In : Jechange.fr. Disponible sur : <http://www.jechange.fr/telecom/adsl/news/Les-avantages-de-l-achat-sur-internet-16-02-2011-323> (Consulté le 21 décembre 2013)

PAUVRE FRANCE, La vérité sur ebay/paypal. [En ligne]. In : Pauvre France . Disponible sur : <http://pauvrefrance.e-monsite.com/pages/la-verite-sur-ebay-paypal.html> (Consulté le 13 octobre 2012)

ROUX D., Les Brocantes : Ré-enchantement ou piraterie des systèmes marchands. Revue française du marketing, 2005, numéro 201.

ROUX D., GULOT D., Une mesure des motivations envers l'achat d'occasion, leurs antécédents et leurs conséquences. Recherche et Applications en Marketing, 2008, Volume 23, numéro 4.

ROUX D., KORCHIA M., Am I What I Wear ? An Exploratory Study of Symbolic Meanings Associated with Secondhand Clothing. Advances in Consumer Research, 2006, volume 33, page 29.

STANDIFIRD S., Reputation and c-commerce : eBay auctions and the asymmetrical impact of positive and negative ratings. Journal of management, 2001, Volume 27, numéro 279-295.

STEPHANE LAURENT (2011), Le Bon Coin : j'ai testé l'arnaque à la tondeuse. [En ligne]. In : Rue89 Eco. Disponible sur : <http://www.rue89.com/rue89-eco/2011/10/19/le-bon-coin-jai-teste-larnaque-la-tondeuse-225539> (Consulté le 20 octobre 2012)

SYNTEC, Le Bon Coin. [En ligne]. In : Meilleure Gestion. Disponible sur : <http://meilleuregestion.com/Temoignages/Le-Bon-Coin?PHPSESSID=5krs835m3p6qk2larnac4pb7j7>. (Consulté le 28 septembre 2012)

TNS, Etude TNS Sofres/eBay « Les objets non utilisés ». [En ligne]. In : Ebay - Presse. Disponible sur : <http://presse.ebay.fr/pressrelease/3723> (Consulté le 7 octobre 2012)

WIKIPÉDIA (2012), Garage sale. [En ligne]. In : Wikipedia, the free encyclopedia. Disponible sur : <http://en.wikipedia.org/wiki/Garage_sale> (Consulté le 30 septembre 2012)

Garage sales, Second-hand Markets, leboncoin.fr … An alternative economy?

Today, while society and technology are growing faster and faster, the consumer society is changing. Indeed, because of several economic crises, people have to develop an alternate economy as both a healthy survival mechanism and a tacit means of protest against the current economic system. This solution allows the seller to earn some extra-money, and the buyer to purchase goods that he needs at a low cost.

The Development of the Internet is also involved. It allows these new customers to find good opportunities while they are at home, sitting behind their computers. They can also compare different offers, and choose the best one with no doubts. In the view of the alternative economy, we can shortly describe this as an economy which does not involve taxes and duties imposed by the State. can All these new ways to buy and sell goods be considered as an alternative economy? What are the consequences on the actual economy ?

In this monograph, we will try to answer these questions, based on journalists' articles on the web and the knowledge of one teacher we met and interviewed. This interview has given us a different point of view on this subject, but also a new vocabulary which can help us to complete our documents.

Avec les technologies grandissantes, la société de consommation telle que nous la connaissons est en train de changer. Des crises à répétition et un pouvoir d'achat en baisse ont poussé ces consommateurs à modifier leur activités économiques, les poussant développer une économie alternative. Ici, cette économie est basée sur les marchés de l'occasion.

L'outil Internet est beaucoup impliqué. Il permet à ces nouveaux acheteurs 2.0 de trouver les bonnes affaires, confortablement installés chez eux.

Mais ces lieux sont trop souvent peu sûrs et plusieurs fraudes sont à déplorer. Le vide juridique autour de ces marchés rend les démarches en cas de litiges compliquées voire impossibles.

En effet, faut-il déclarer ces ventes ? Est-ce illégal de vendre un bien d'occasion en tant que particulier ? Participons-nous au développement d'une économie parallèle ? Pouvons-nous assimiler marchés d'occasion et économie parallèle ?

Rappelons qu'une économie parallèle est avant tout une économie qui se développe en marge de l'économie formelle, souvent signe alarmant d'un dysfonctionnement de cette économie.

KEYWORDS / Mots clés :

Garage sales, Second hand market, alternative economy, Internet, customers, consumer society.

Vides greniers, économie parallèle, Internet, consommateurs, société de consommation.